

# Chybou je, že v té zemi nejsme

Pořádání podnikatelských misí do zahraničí v čele s ministrem zemědělství považuje ředitel společnosti VVS Verměřovice Václav Brynda za užitečnou aktivitu, kterou v posledních letech ministerstvo i Hospodářská komora ČR realizují. Brynda prozradil, že cílem jeho účasti na podnikatelské misi do Turecka bylo najít v této zemi případného distributora pro výrobky firmy, která se zabývá výrobou doplňkových krmných směsí, premixů, minerálně-vitaminových krmiv pro skot i prasata, granulovaných i mléčných krmných směsí pro telata, krmných tuků, produktů pro koně, spárkatou zvěř, drůbež i ekochovy, silážních přípravků.

Zuzana Fialová

*Co si slibujete od účasti na podnikatelské misi?*

Turecko je země, která má 90 milionů obyvatel a sedmiprocentní růst ekonomiky, bez ohledu na politické výkyvy. Staví se zde nové farmy a my považujeme za chybu, že tu nejsme přítomni. Náš potenciál je ve výrobě výživy a faremním servisu zejména pro farmy dojeného, ale i masného skotu. Tady půjde zejména o přípravky pro dojený skot. Kromě toho máme řadu specialist, které by se také mohly stát zajímavé. To jsou například produkty pro spárkatou zvěř, pro zvířata v zoo, což je poměrně novinka, nebo produkty pro koně.

*Na jakých trzích již působíte?*

Export společnosti VVS představuje asi 33 procent produkce, kolísá mezi 27 až 40 procenty. Nejsilnější je určité Slovensko, Polsko, kde máme také dceřinou společnost, nebo Bulharsko, které bylo jednou našim největším exportním trhem. VVS působí i v Lotyšsku, nově v Rakousku a Anglii, na Středním východě ve Spojených arabských emirátech, aktuálně jsme udělali první kontingent do Ruska, do Kaliningradské oblasti, kde se nyní registrujeme, a měli bychom posílit ruskou část.

Co se týká Turecka, případný rozvoj obchodu bude záviset na

tom, jak budeme šikovni my a jakého budeme mít distributora. Sami nejsme s to zásobovat v této zemi jednotlivé farmy. Pokud se totiž obchod dělá tak, že se s nějakou frekvencí vidíte se svými partnery, která není obtěžující ani pro jednu ani pro druhou stranu, tak funguje. Jestliže bychom to v rámci vzdálenosti řešili „po drobných“, tak bychom neuspěli. Záleží proto na distributorovi a jeho konkurenceschopnosti.

*Počítáte s rozšířením výroby?*

V České republice vyrábíme pro český trh kolem sedmi osmi tisíc tun minerálních doplňků. Teoreticky, pokud bychom uspěli v Turecku, tak to vynásobím devětkrát a máme tady 45 tisíc tun výrobků pro turecký trh a mohli bychom postavit dvě tři fabriky. To je ale pouze ilustrační příklad.

Cos se týká případného rozšíření výroby, objemově je to složitě říct, protože to, co vyrábíme, nejsou krmné směsi, ale premixy, které se využívají pro výrobu krmných směsí. Dnes se koncentrace minerálně-vitaminových premixů pohybuje od 0,2 do 0,3 procenta, výjimečně 0,5 procenta. Bývalo to však desetkrát více. My se snažíme jít cestou maximální koncentrace. Není to jen o šetření peněz našich zákazníků, je to o dlouhodobosti našeho byznysu. Čím víc budeme schopni

■ **Otázky pro ...**



... Václava Bryndu, ředitele společnosti VVS Verměřovice

vyhovět potřebám farmářů, tím déle s nimi budeme spolupracovat. Dá se, že se nám to daří. Proto je výroba v tunách relativně stabilní, byť drobně roste, ale nejsou to skokové růsty. Nezaměřujeme se na množství produkce, ale soustředujeme se na kvalitu. Proto stále investujeme do výroby. Nyní kupujeme robotickou balicí linku. V roce 2012 jsme investovali do zabezpečení trasability všeho, co se v podniku pohybuje. Je to něco, co nikdo v České republice nepoužívá. Myslím si, že ani v Evropě není takových firem mnoho.

Každý produkt, který přijde do fabriky, je označen naším systémem datamatrixovým kódem,

vlastně jakákoliv manipulace s produktem je potom systémová záležitost. Celou výrobu vlastně řídí sklad, na jednu stranu dostává objednávky ze systému a na druhou stranu informuje dispečery, je-li potřeba zakoupit nějakou surovinu pro výrobu, něco vyskladnit a podobně.

S těmito systémy jsme začali právě kvůli Střednímu a Blízkému východu, když jsme se začali potýkat s indickou konkencí, která podobné produkty prodávala mnohem levněji. Řekli byste, že to není možné, aby měl někdo tak výrazně lepší ceny. Na světě existuje totiž jen několik firem, které dodávají suroviny výrobcům, a všichni se známe.

Je spousta látek, které se analytickým způsobem nedají zjistit. Je sice velmi hezké, když se mezi informacemi o produktu objeví, že obsahuje vyvazovač mykotoxinů apod. My, jestliže píšeme, co v produktu je, a chceme za to konkurenceschopné peníze, musíme to dokázat. To už je pět let, co máme tento systém, funguje k naprosté spokojenosti. Pokud by došlo k nějaké kontaminaci, teoreticky například dostanete síran měďnatý a jeho výrobce měl nějakou technologickou poruchu a zkontaminoval dodanou šarži dioxiny, našťásti se nám to nestalo, v rámci našeho systému jsme schopni určit, kam tato šarže směřovala. Máme o tom

exaktní záznam, neměnitelný, nezfalšovateľný a jsme schopni zavolat klientovi a zastavit použití dané dodávky. Pokud bychom tento systém neměli, tak bychom tuto šarži nadávkovali během jednoho měsíce do několika set tun různých produktů, které by šly k několika stům zákazníků, a takové množství zákazníků neobvoláte. Pokud ano, tak poměrně s velkým časovým zpožděním.

*Jaké máte plány do budoucna?*

Zásadním plánem je rozšíření výroby, intenzivně pracujeme na tuzemském trhu, protože ten je vždy pro každého základem, nelze ho opomíjet. Chceme však také více otvírat nové trhy. Na to jsme od ledna přijali novou kolegyni, veterinární lékařku, jejíž úkolem je starat se o stávající zákazníky v zahraničí. Předpokládáme, že tento tým rozšíříme ještě o dva až tři lidi.

V počtu 36 lidí ve firmě nejsme schopni být v zahraničí tak často, aby nám neutekli. Jednou jsem viděl v rafinérii v Malajsii nápis: Jestli se nebudeme starat o naše zákazníky, někdo jiný bude. To je obrovská pravda.

*Kde vidíte potenciál v přípravě pro spárkatou zvěř?*

Produkty pro jelenovitou zvěř vyrábíme od roku 1970. Byly to ale produkty spíše obecné povahy, nebyly speciálně vyvinuté například pro růst parožů, nebo pro

muflony. V posledních šesti sedmi letech jsme se na tento segment více zaměřili. Dochází k určitému poznání interakcí látek mezi sebou. Svět se totiž nezabývá pouze paroží, ale i kvalitou masa.

Farma jelenů, kam dodáváme doplňky pro tři tisíce kusů zvěře, se snaží o to, aby byla schopná zásobovat jeden z řetězců jelením masem a konkurovat novozélandskému masu. Chtěl bych připomenout, že krmíme také kompletně pražskou zoologickou zahradu. Jsme vlastně jedinou českou firmou, zabývající se komplexně touto oblastí.

*Spolupracujete také s výzkumem?*

Velmi intenzivně a dlouhé roky spolupracujeme s Výzkumným ústavem živočišné výroby v Uhřetíně, protože máme tu čest tam krmit všechny krávy. Ale já bych spíše ani nemluvil o výzkumu, mluvil bych o aplikačních metodách, které umožní, aby zvíře bylo schopné zabrzdnout, bylo zdravé a podobně. Myslím si, že výživa patří k těm nejzákladnějším věcem, na stejnou váhu s ní bych dal welfare, a nelze opomenout genetiku. My jsme na straně výživy a snažíme se být i na straně welfare. V rámci našeho poměrně rozsáhlého působení v této oblasti vidíme pozitivní a negativní příklady na stovkách farem. ■